



Il brand di un ristorante
pagina 2



Marketing e Ristorazione
pagina 3



Sei in cerca dell'arredamento per pizzeria adatto a te?
pagina 4

Welcome reception system: un nuovo modo di fare turismo!

Welcome reception system: un nuovo modo di fare turismo!

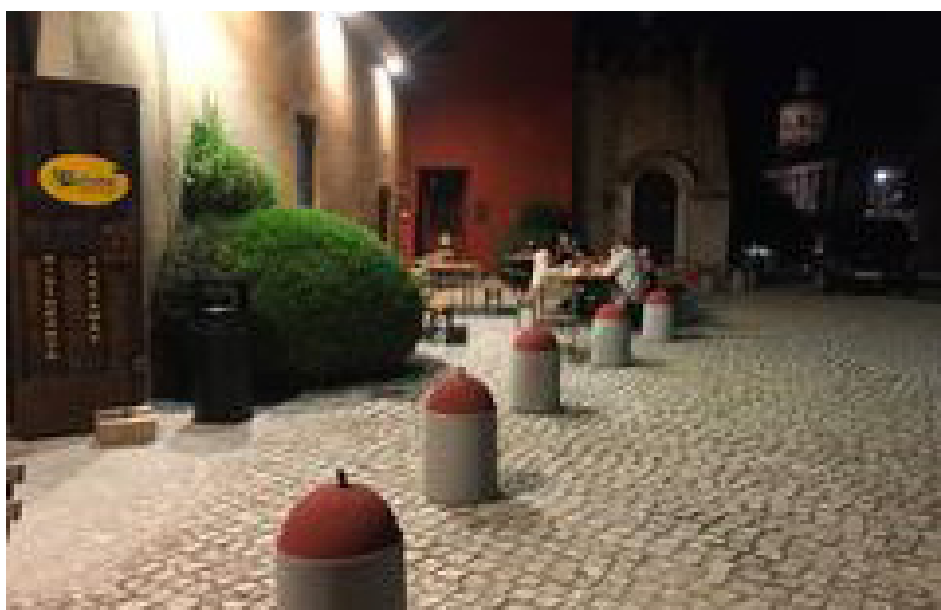
Nello splendido borgo medioevale di Fossanova, è nata una nuova realtà nell'ambito della ricezione turistica.

L'idea è nata ripercorrendo idealmente i tempi in cui non ci si spostava per turismo ma al solo scopo di migliorare le proprie capacità intellettive e di crescita culturale.

Portato ai tempi odierni, poter viaggiare coordinati da una struttura ricettiva come il Welcome Reception System, consente di soddisfare i gusti e le curiosità del viaggiatore.

Accolti nella splendida struttura incastonata nell'antico borgo che sorge intorno all'Abbazia, i turisti saranno accolti nel bar e ristorante dove potranno ricevere informazioni e consigli sul territorio.

Questa missione di Welcome Reception System non vuole ricoprire o sostituire il ruolo di operatore o guida turistica né di agente di viaggio; semplicemente sarà, per chi neccesserà di indicazioni, un facilitatore.



Il lavoro si racchiude nella passione per il proprio territorio e la sua cultura gastronomica e non.

La Grossimpianti ha installato nella struttura ricettiva storica, una cucina interamente tecnologica e di altissima qualità con apparecchiature 4.0.

Progetto di cucina, formazione per le apparecchiature 4.0 dedicata al personale di cucina, arredamento in stile e consulenza specializzata sono i fiori all'occhiello che la Grossimpianti mette in campo per i suoi clienti più esigenti!





Il brand di un ristorante

Trasforma il tuo ristorante in un Brand!

Nel settore della ristorazione la competizione è sempre stata molto accanita, ma c'è da chiedersi:

Quante attività sono riuscite a sopravvivere in questo momento di pandemia?

Solo quelle che, prima, avevano costruito un solido business.

Quali sono scomparse?

Probabilmente quelle che già prima del Covid-19 non se la passavano bene e che durante questo ultimo anno sono state inevitabilmente quindi travolte.

Una risposta a come creare "la differenza" per resistere agli urti, anche quelli più imprevedibili, sta nella capacità di creare un marchio affermato e riconoscibile.

In questo caso la fedeltà da parte del cliente e il passaparola è una conseguenza logica.

Costruire un valido brand in questo mercato non è cosa facile; il tutto non si racchiude solo in un bel logo, ma nello stare in sintonia con gli interessi del cliente.

Nonostante la qualità media della ristorazione italiana sia di alta qualità, le grandi catene di ristoranti che provengono dall'estero hanno trovato un successo favoloso, prendiamo ad esempio il McDonald.

Un brand di valore è quello che resta sempre fedele alla propria storia, ovvero ai valori fondanti della stessa.

C'è quindi da rispondere a delle semplici domande:

Qual è l'identità del tuo ristorante?

Perché hai deciso di aprire quest'attività?

A quali risultati ambisci?

Cosa intendi raggiungere con l'obiettivo che ti sei prefissato?

E' importante inoltre avere coerenza tra personalità del marchio e gli elementi visivi e comunicativi con cui il ristorante entra in contatto con il pubblico: logo, menù sito web e così via.

Il brand deve essere replicabile con la stessa qualità in ogni punto vendita rendere unica un'esperienza affinché il cliente possa ritornare con piacere.

Realizzazione impianto di cucina e aspirazione a cura di Grossimpianti.



Un matrimonio necessario!

Marketing e Ristorazione

Quanti sono, tra gli operatori della ristorazione, coloro che si fregiano di appellativi derivati da inglesismi e francesismi risonanti ma che poi non offrono esattamente ciò che decantano?

Ecco perché fra **Marketing e Ristorazione** il matrimonio risulta essere necessario!

Le operazioni messe in atto sotto il nome di “marketing” sono spesso vere e proprie manipolazioni a danno del cliente finale, esempi di “vetrine” che con il marketing non hanno proprio nulla da dividere.

Senza possibilità di fraintendimenti, il marketing è una parola composta da due termini difficili da fraintendere: market, che significa mercato, unito al suffisso “ing” che indica continuità d'azione.

Più esattamente è un processo che permette di entrare e stare in un mercato più tempo possibile, con il proprio prodotto, azienda o ristorante.

Un'azione di marketing bene impostata è quasi invisibile, non è urlata...

Per competere con la concorrenza spietata presente nel settore della ristorazione **è necessario costruire una propria identità specifica, analizzare il mercato, definire gli obiettivi e soddisfare i clienti:** in poche parole, occorre un buon



piano di marketing per il ristorante.

Una strategia di marketing vincente nel settore food and beverage non si ferma solo alle fasi di start-up / apertura, ma anche con attività promozionali continuative nel tempo.

I principi generali e i meccanismi del marketing moderno c'insegnano che tutto ruota intorno al cliente.

Un ristorante, come qualsiasi altra impresa, deve tenere in considerazione in primis dei bisogni, dei comportamenti, dei desideri e delle aspettative per creare prodotti e servizi rivolti al proprio target di riferimento.

E' necessario elaborare una strategia di marketing che possa essere efficace per il proprio ristorante, a partire dalla promozione iniziale per arrivare fino agli aspetti amministrativo-fiscali.

La comunicazione del proprio brand è di fondamentale importanza per trasmettere la propria offerta e la propria immagine.

Bisogna dunque chiedersi:

Quali sono le 3 parole che definiscono meglio il proprio ristorante?

Quali sono le qualità che caratterizzano meglio la propria attività?

Come si vorrebbe che venisse descritto dai clienti il proprio locale?

E' infatti di fondamentale importanza che ci sia una filosofia dietro il ristorante che comprenda sia la propria offerta gastronomica, ma anche la valorizzazione della propria storia e i propri valori.

Sei in cerca dell'arredamento per pizzeria adatto alle tue esigenze?



Vuoi una consulenza e una quotazione dei i costi e delle attrezzature per aprire la tua pizzeria?

La tua creatività in cambio della nostra professionalità e massima cura dei dettagli.

La progettazione e l'arredamento nella ristorazione sono operazioni che richiedono competenza ed esperienza!

La pizza è uno dei fiori all'occhiello della tradizione italiana ma da ulteriori analisi commerciali ciò che spinge i consumatori è anche poter scegliere di mangiare un'ottima pizza in un locale dallo stile accogliente e accattivante.

È qui che entra in campo la nostra professionalità e meticolosa attenzione ai dettagli per sposare la tua idea di aprire una **Pizzeria di successo!**

La **Grossimpianti** ti seguirà dalla planimetria iniziale fino alla completa realizzazione e personalizzazione della tua attività, assecondando ogni tua richiesta e guidandoti verso il progetto definitivo.

Progettiamo il tuo laboratorio con le migliori attrezzature professionali ai prezzi più convenienti in modo da ottenere il miglior risultato rispettando ogni vincolo imposto dallo spazio e dal budget a disposizione.

Grazie alla partnership con le più grandi aziende produttrici siamo in grado di fornirti le migliori attrezzature.

- Consulenza, progettazione con simulazione in 3D, pratiche di finanziamento, fornitura di attrezzature, arredi, formazione personale.

- PROGETTAZIONE

- ARREDAMENTI

- ATTREZZATURE

- ASSISTENZA TECNICA

- MAGAZZINO RICAMBI

- Corsi di formazione per pizzaiolo professionale con cadenza bimestrale.

- Progetti personalizzati chiavi in mano: chiedici un preventivo!

Grossimpianti è socio fondatore del gruppo nazionale d'acquisto **Di-grim** ed è in grado di essere competitiva su costo, sicurezza, potenza e funzionalità per ogni piccolo o grande progetto di ristorazione.



Laboratorio di pizzeria e impianto di cucina realizzato presso Cittadella Cielo Nuovi Orizzonti.

GROSSIMPIANTI
CATERING EQUIPMENT

■ sede legale di: **FROSINONE** | 03100 - Via Casilina Nord km 82,100 n. 153
tel. 0775 270 800 r. a. - fax 0775 270 810

■ sede di: **LATINA** | 04100 - Via Piave n. 8
tel. - fax 0773 690 699

■ sede di: **ROMA** | 00199 Via Leoncavallo, 27
tel. 06 863 993 64 r. a. - fax 06 929 318 006

Testata giornalistica n.3609/16 del
7.12.2016

Registro della stampa presso il tribunale di
Frosinone

Direttore responsabile: **Maurizio Lozzi** In redazione **Elisabetta Grossi**
Titolare del trattamento dei dati: **Grossimpianti S.r.l.**
(Garante per la protezione dei dati personali - Delibera 29.11.2018 - Art 2 - G.U.4.1.2018, Parte I)
Editore: **Grossimpianti S.r.l.** - Via Casilina Nord 153 - 03100 Frosinone
per contattare la redazione: social@grossimpianti.it